



ESPACES ATYPIQUES

FRANCE

---

## DOSSIER DE PRESSE

Nous accueillons des franchisés passionnés par l'architecture et par les

**ESPACES**

qui ont du caractère, des espaces qui sortent de l'ordinaire. Nous accueillons des personnes qui aimeraient vivre dans les biens qu'ils proposent. Des personnes au sens artistique développé et aux valeurs humaines fortes. Des hommes et des femmes aussi

**ATYPIQUES**

que les biens que nous offrons.

[WWW.ESPACES-ATYPIQUES.COM](http://WWW.ESPACES-ATYPIQUES.COM)

IMMOBILIER CONTEMPORAIN









# ESPACES ATYPIQUES

FRANCE

« Le marché du bien immobilier atypique est aujourd’hui résolument ouvert et promis à un bel avenir. De plus en plus nombreux sont ceux qui ne cherchent pas simplement un lieu d’habitation mais qui le rêvent, qui attendent LA rencontre, le coup de foudre. Lofts, appartements ou maisons en centre-ville dotés d’une vue exceptionnelle, péniches, ateliers d’artistes... derrière chaque mur, un trésor.

Parce que ce segment de marché requiert un savant mélange d’expertise et de passion pour l’architecture contemporaine, ajoutés à une propension à l’écoute et à l’analyse des besoins spécifiques des clients, Espaces Atypiques en est aujourd’hui l’acteur référent.

À la différence des agences immobilières classiques, les biens mis en vente sur notre site font l’objet d’une sélection stricte et juste. Chacun de nous exerce ce métier par passion et dans le respect des individus et de leurs exigences.

Nous ouvrir à la franchise nous permet de transmettre un savoir-faire reconnu et de partager les outils et l’expérience qui font notre force sur le marché du bien atypique. Dès son entrée dans le réseau, chacun de nos franchisés bénéficie d’une formation spécifique de 20 jours destinée à parfaire ses connaissances, pour une approche efficace et pointue du secteur. Nous évoluons dans un bon état d’esprit et avons le privilège d’exercer notre métier dans un secteur riche de belles rencontres et de lieux singuliers. Naissant, ce marché réserve encore de belles opportunités de développement sur toute la France.

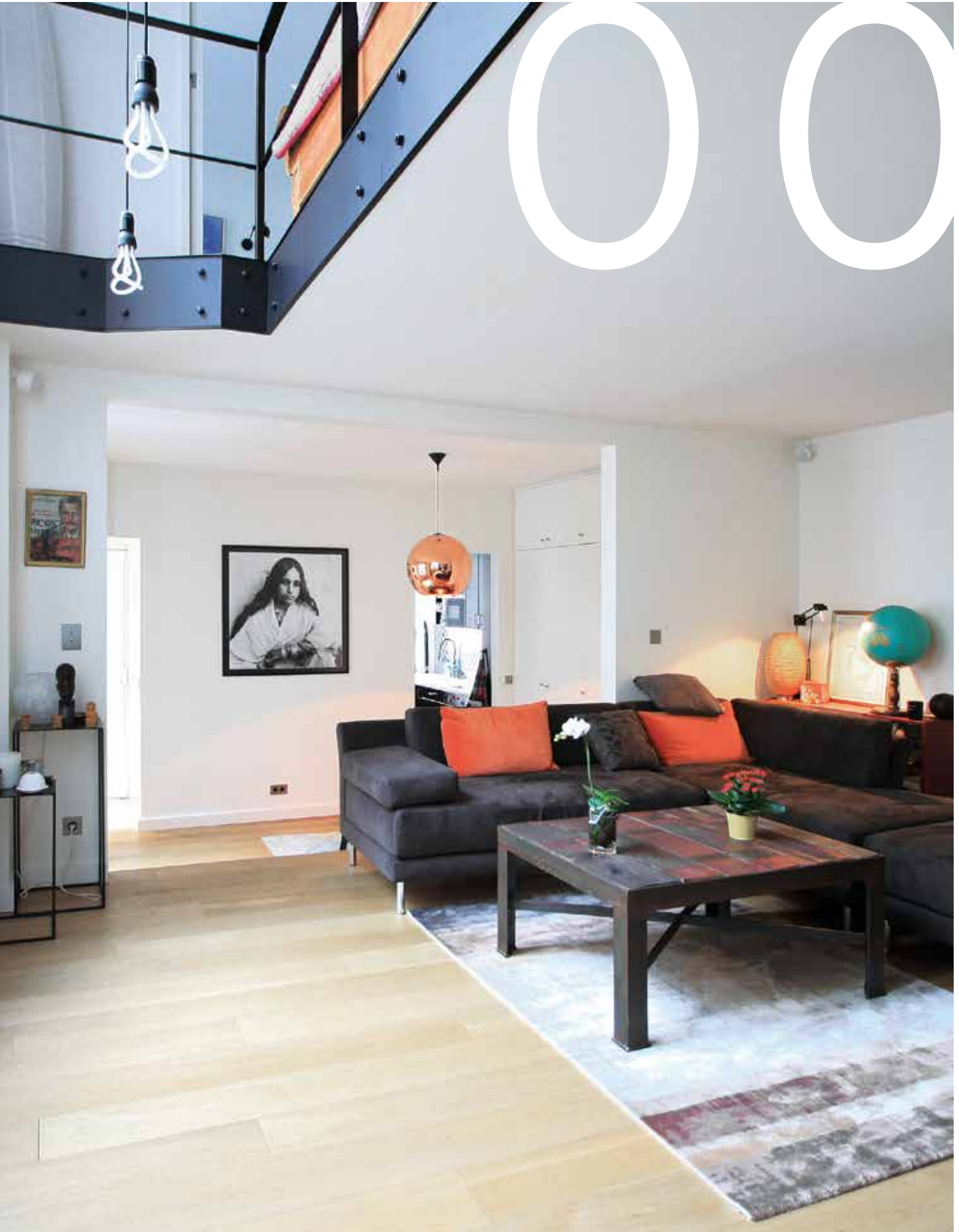
Devenir franchisé Espaces Atypiques, c’est investir sur un marché d’avenir et rejoindre des valeurs fortes : respect, intégrité, transparence et honnêteté. »

**Julien Haussy**

Fondateur et Dirigeant d’Espaces Atypiques

# LE SOMMAIRE

ESPACES ATYPIQUES



7	<b>LA FICHE SIGNALÉTIQUE</b>	
9	<b>LE MARCHÉ</b>	
13	<b>LE CONCEPT</b>	
15	<b>LA CHARTE QUALITÉ</b>	
17	<b>LES GRANDES DATES</b>	
19	<b>LA FRANCHISE ESPACES ATYPIQUES</b>	
23	<b>PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT</b>	

# LA FICHE SIGNALÉTIQUE

## ESPACES ATYPIQUES

# 01



RAISON SOCIALE	██████████	Julien Haussy Immobilier
ENSEIGNE	██████████	ESPACES ATYPIQUES
DATE DE CRÉATION	██████████	le 09/04/2008
FORME JURIDIQUE ET CAPITAL	██████████	S.A.R.L de 200 000 €
SIÈGE SOCIAL	██████████	64 rue des Tournelles, Paris 3
TÉLÉPHONE	██████████	01 42 71 03 84
PORTABLE	██████████	06 75 50 12 01
FAX	██████████	01 42 71 00 83
SITE INTERNET INSTITUTIONNEL	██████████	<a href="http://www.espaces-atypiques.com">www.espaces-atypiques.com</a>
SITE INTERNET FRANCHISE	██████████	<a href="http://www.franchise-espaces-atypiques.com">www.franchise-espaces-atypiques.com</a>
E-MAIL	██████████	<a href="mailto:franchise@espaces-atypiques.com">franchise@espaces-atypiques.com</a>
DIRIGEANT	██████████	Julien Haussy, Fondateur
NOMBRE D'AGENCES EN FRANCE	██████████	4
CHIFFRE D'AFFAIRES RÉSEAU	██████████	1 754 036 € au 30/09/2013
NATURE DU CONTRAT	██████████	Franchise
DURÉE DU CONTRAT	██████████	9 ans
EXCLUSIVITÉ TERRITORIALE	██████████	Oui
DROITS D'ENTRÉE	██████████	20 000 € HT
INVESTISSEMENT INITIAL TOTAL	██████████	55 000 €
REDEVANCE D'EXPLOITATION	██████████	Fixe, progressive et plafonnée (base : 8 % du chiffre d'affaires HT)
REDEVANCE DE COMMUNICATION	██████████	600 à 1 000 € / mois



# LE MARCHÉ

ESPACES ATYPIQUES

02





**LES CHIFFRES**

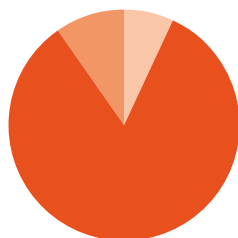
En 2012, les résidences principales représentaient 83,4 % du parc immobilier Français, avec une majorité de logements individuels. On comptait également 9,5 % de résidences secondaires et environ 7,1% de logements vacants.

Sur les 27,68 millions de résidences principales recensées en France cette année-là (contre 15,87 millions en 2009), on en trouve 11,96 millions en habitat collectif pour 15,73 millions en habitation individuelle.

À noter qu'en 2013, le nombre de transactions immobilières s'élevait à 668 000 et que sur 2014, ce chiffre devrait accuser une légère baisse à hauteur de 650 000 (FNAIM).

Cette même année, 62 % de Français sont propriétaires. 40 % d'entre eux ont plus de 60 ans, 30 % entre 25 et 49 ans, 16 % entre 50 et 59 ans et 14 % entre 18 et 34 ans.

En 2013, le prix moyen des transactions s'élevait à : 2 499 € / m<sup>2</sup> (appartement : 3 298 € / m<sup>2</sup> – maison : 2 106 € / m<sup>2</sup>).

**LE PARC DE LOGEMENTS****33,2 millions de logements en France métropolitaine**

- 83,4% de résidences principales
- 9,5% de résidence secondaires
- 7,1% de logements vacants

(Sources : Insee et SOeS, estimation annuelle du parc de logements)

De manière générale, l'évolution du marché immobilier en France accuse une réduction progressive du parc de logements depuis près de 50 ans, alors qu'en parallèle, la population, elle, augmente. Le pays manque structurellement d'habitations. En effet, dans le contexte actuel, on note un nombre croissant de séparations et de personnes célibataires. Ajoutés au vieillissement de la population, ces éléments révèlent le besoin impératif pour le pays de créer des logements.

Dynamique et protégé des fluctuations, Espaces Atypiques se distingue très nettement sur un segment particulier : le marché de l'immobilier atypique où il jouit d'une concurrence quasi-inexistante. Les diverses compétences techniques requises pour la transaction d'un bien hors normes, permettent au réseau de se différencier du marché classique et lui offrent de belles perspectives de développement.

# LE MARCHÉ

## ESPACES ATYPIQUES

# 02

VENDEUR OU ACHETEUR,  
LE CLIENT  
D'ESPACES ATYPIQUES  
PRÉSENTE UN PROFIL  
QUELQUE PEU ATYPIQUE  
LUI AUSSI.







# LE CONCEPT

ESPACES ATYPIQUES

# 03

**ESPACES ATYPIQUES,  
UNE AGENCE  
IMMOBILIÈRE QUI  
SÉLECTIONNE ET  
SUGGÈRE DES LIEUX  
DE VIE QUI SE  
DÉMARQUENT PAR  
LEUR SINGULARITÉ.**





---

**LES BIENS**

Anciens bâtiments industriels ou commerciaux, lofts ou habitations classiques revisités par un architecte... Chacun des biens proposés se distingue par son côté atypique. Leur point commun : un esprit contemporain et des lignes épurées, où lumière et espace dominant.

Ainsi, les amoureux du beau et de l'original, en quête d'un endroit où se mêlent charme et curiosité, en centre-ville ou en campagne, ne manqueront pas d'être séduits par les demeures retenues par Espaces Atypiques.

---

**LES CLIENTS**

En réponse aux attentes d'une clientèle qui attend sinon le coup de foudre, LA rencontre avec un lieu qui se distingue et dans lequel opère une certaine magie, Espaces Atypiques lui accorde une écoute particulière et un service de grande qualité.

---

**LES AGENTS**

À l'image des biens hors-normes qu'il propose, chaque agent du réseau considère son client comme unique et s'emploie à lui présenter le lieu de vie qui répond au plus près à ses attentes.

Sensible à l'architecture, à la décoration et à la valorisation d'un lieu, il possède également l'empathie et les valeurs humaines essentielles pour une qualité de service irréprochable.

---

**LE RÉSEAU**

Jeune, dynamique et motivé à l'idée de découvrir et faire découvrir des biens de qualité, le réseau Espaces Atypiques attache une importance fondamentale à la transparence et à la satisfaction de ses clients.

# LA CHARTE QUALITÉ

## ESPACES ATYPIQUES

04





---

**UNE ESTIMATION  
RÉALISTE**

Volume, surface, espace extérieur, décoration, qualité des matériaux, vue, sont autant de caractéristiques qui peuvent influencer la valeur de votre bien. Notre expertise dans la vente de nombreux lieux atypiques nous permet de définir le prix le plus adapté au marché et à ses spécificités uniques.

---

**UNE RÉELLE MISE  
EN VALEUR DE  
VOTRE BIEN**

La mise en valeur de votre bien sur notre site internet est un élément clé pour sa vente ou sa location. Nous réalisons pour cela une série de photos de grande qualité et prenons un soin tout particulier à l'écriture du descriptif de votre bien. La mise en ligne s'effectue dans les 24 heures suivant la signature du mandat de vente.

---

**DES VISITES CIBLÉES  
ET SUIVIES**

Grâce à notre alerte mail et à notre fichier client, nous pouvons sélectionner les contacts qui, en fonction de leur besoin et de leur budget, seront susceptibles d'être intéressés par votre bien. Nous traitons toutes les demandes de renseignements dans les 24 heures et vous tenons régulièrement informé.

---

**DES OFFRES D'ACHAT  
MOTIVÉES**

Lorsqu'un client nous fait une proposition d'achat, nous nous assurons de la fiabilité de son montage financier, vous transmettons la proposition et vous faisons part de notre avis objectif de professionnel. Nous nous occupons également de la négociation afin d'arriver au meilleur compromis pour les deux parties.

---

**LA PROMESSE DE  
VENTE CHEZ UN  
NOTAIRE**

Nous n'effectuons aucune signature sous seing privé dans nos agences. En effet, la signature d'une promesse de vente chez un notaire offre la meilleure garantie pour l'acquéreur comme pour le vendeur. Nous assurons néanmoins la mise en relation des notaires des deux parties et le suivi du bon déroulement de l'opération.

# LES GRANDES DATES

ESPACES ATYPIQUES

# 05



---

**À PARTIR DE 2008**

Julien Haussy développe l'activité d'Espaces Atypiques sur Paris et l'IDF et crée l'agence Parisienne.

---

**EN MARS 2012**

Ouverture de la première agence Espaces Atypiques en province, à Marseille, située à la cité radieuse du Corbusier, emblème de l'architecture moderniste.

---

**EN JUILLET 2013**

Ouverture de l'agence Espaces Atypiques à Lyon.

---

**DÉCEMBRE 2013**

C'est fin Décembre 2013 qu'est annoncé le développement du concept Espaces Atypiques en réseau de franchise.

---

**JUIN 2014**

Courant Juin, aura lieu l'ouverture de l'agence Espaces Atypiques de Bordeaux – Première agence franchisée du réseau.



# LA FRANCHISE

ESPACES ATYPIQUES

006



**CONDITIONS D'ACCÈS  
À LA FRANCHISE**

MODE DE RÉSEAU	franchise
DURÉE DU CONTRAT	9 ans
DROIT D'ENTRÉE	20 000 € HT
REDEVANCE D'EXPLOITATION	fixe, progressive et plafonnée
REDEVANCE DE COMMUNICATION	600 à 1000 € HT mensuel
APPORT PERSONNEL	20 à 30 000 € HT
INVESTISSEMENT TOTAL	55 000 € HT
CA APRÈS 2 ANS	400 000 € HT

Au terme de la première année d'exercice, le franchisé devra être en mesure d'ouvrir son agence commerciale. Celle-ci répondra à quelques critères incontournables tels que la situation en centre-ville ou dans un quartier original (branché, artiste, bobo...). À l'image des biens proposés par Espaces Atypiques, son architecture et sa décoration plongeront immédiatement le client dans un univers contemporain et revisité avec goût.

**PROFIL DU FRANCHISÉ**

Il est passionné par l'architecture et les lieux insolites. Un sens artistique incontestable, des valeurs humaines fortes, un brin d'atypie, alliés à une aisance relationnelle, un sens de l'organisation et une aptitude au management et à la négociation commerciale... un savant mélange de qualités le définit.

À l'écoute, il saura faire face à une clientèle qu'il faut accompagner, voire rassurer dans ses démarches. La patience est également une de ses forces car vendre un bien peut générer de nombreuses visites et remises en question.

Ses diplômes : il est titulaire d'un BTS « Professions Immobilières » ou de niveau Bac+3 dans les domaines juridiques, économiques ou commerciaux.

---

**FORMATION  
ET ACCOMPAGNEMENT**

Une formation de 20 jours (10 jours de théorie, 10 jours en situation pratique) est dispensée à chacun des franchisés.

Adaptée au type de biens proposés, elle tient également compte de la clientèle et de ses exigences, augmentant de façon certaine les performances de l'agent.

---

**MODULE 1  
ESPACES ATYPIQUES,  
UN STYLE,  
UNE PHILOSOPHIE**

Présentation du concept, type de biens, type de clients, outils, discours de différenciation, estimation, logiciel de transaction immobilière.

---

**MODULE 2  
LE MÉTIER D'AGENT  
IMMOBILIER**

Le métier d'agent immobilier (clients vendeurs : prospection, mandat, prise de photos, suivi régulier des vendeurs / clients acquéreurs : appels entrants, découverte acquéreur, visites, de l'offre à la négociation.

---

**MODULE 3  
AUTOUR DE  
L'IMMOBILIER**

Location, techniques commerciales, psychologie, notaire, diagnostiqueur, courtier).

---

**MODULE 4  
CULTURE GÉNÉRALE**

Architecture, spécificités du loft, règles d'urbanisme, bâtiment et construction, art contemporain, décoration, mobilier et design.

---

**MODULE 5  
DIRECTION D'AGENCE**

Management d'équipe, reporting, réglementation, tenue de l'agence, mise en valeur des biens, communication, finance et administratif.

À l'issue de la formation, un manuel complet ainsi que l'ensemble des documents utilisés par le réseau sont remis au participant. De plus, il bénéficie d'un accompagnement personnalisé dédié au développement de son agence et assuré par un superviseur dont l'expertise et la connaissance du concept et du marché garantissent l'efficacité. À chaque étape majeure de la création de la franchise, il aura pour mission d'accompagner et de communiquer les techniques et le savoir-faire du réseau Espaces Atypiques.



## Simulation financière d'une agence standard

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4
NÉGOCIATEURS (DIRIGEANT INCLUS)	3	4	5	5
NOMBRE DE VENTES	10	28	36	40
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES</b>	<b>125 420 €</b>	<b>358 200 €</b>	<b>469 753 €</b>	<b>532 387 €</b>
CHARGES EXTERNES	47 180 €	66 129 €	74 002 €	78 823 €
VALEUR AJOUTÉE	78 240 €	292 071 €	395 751 €	453 564 €
RÉMUNÉRATION DIRIGEANT	18 813 €	107 460 €	140 926 €	140 926 €
CHARGES DE PERSONNEL	20 067 €	97 226 €	131 531 €	153 327 €
EBITDA	39 360 €	87 385 €	97 995 €	133 506 €
EBIT	13 598 €	40 137 €	40 816 €	69 436 €
RÉSULTAT AVANT IMPÔTS	7 546 €	39 534 €	40 316 €	69 043 €
<b>RÉSULTAT NET</b>	<b>6 414 €</b>	<b>33 345 €</b>	<b>33 867 €</b>	<b>53 028 €</b>

# PERSPECTIVES

ESPACES ATYPIQUES

# 07



L'engouement grandissant des Français pour la décoration et la rénovation ouvre assez largement les portes du segment visé par le réseau Espaces Atypiques. En effet, le nombre croissant de revues dédiées à la décoration et à l'aménagement de la maison, reflète l'intérêt des Français pour leur cadre de vie et l'ambiance qui s'en dégage.

De même, il est à noter un attachement particulier manifesté par de nombreuses agglomérations au regard de la réhabilitation de leur centre. Redonner vie au cœur de ville, mettre en lumière son architecture et faire émerger son histoire..., des éléments qui ne manqueront pas de séduire les touristes et d'attirer de nouveaux habitants. Dans cette démarche, les cités envisagent aisément la transformation d'anciens sites commerciaux ou industriels et leur évolution en loft ou autres lieux de vie atypiques. Cette ouverture n'est pas sans engendrer une augmentation significative du nombre de biens hors du commun sur le marché immobilier.

Dans ce contexte favorable, et tenant compte du fait que grand nombre d'amateurs de lieux hors-normes évoluent souvent dans le monde de la décoration ou de la rénovation, le parc des biens atypiques bénéficiera obligatoirement d'une augmentation significative. En effet, nombreux sont les acquéreurs passionnés à l'idée de transformer un bien et d'en faire émerger le charme, qui, une fois leur touche déposée, le proposeront à la vente en quête d'un autre bien à valoriser.

Conscient que le segment du bien atypique est promis à un bel avenir et motivé à l'idée de devenir LA référence du marché, Julien Haussy projette l'ouverture de 6 agences en 2014, suivies de 12 supplémentaires par an sur les deux prochaines années. À terme, c'est une présence forte en France qui est envisagée mais également une implantation internationale.

Dans le temps, la concurrence peut se faire sentir, mais l'essentiel réside dans le fait qu'Espaces Atypiques demeure le précurseur en la matière et pourra compter sur un savoir-faire avéré.





---

**CONTACTS  
PRESSE**

**MARTINE TOURÉ**

06 14 27 02 91 - MALONA.CONSULTING@GMAIL.COM

**NATHALIE DESPRES**

06 17 89 29 86 - N.DESPRES@MALONA-CONSULTING.COM

---

**CONTACTS  
ESPACES ATYPIQUES**

**ESPACES ATYPIQUES PARIS**

64 RUE DES TOURNELLES, **PARIS 3**  
01 42 71 03 84 - PARIS@ESPACES-ATYPIQUES.COM

**ESPACES ATYPIQUES MARSEILLE**

CITÉ RADIEUSE LE CORBUSIER  
3° RUE - 280 BD MICHELET, **MARSEILLE 8**  
04 91 32 51 66 - MARSEILLE@ESPACES-ATYPIQUES.COM

**ESPACES ATYPIQUES LYON**

PLACE DES TERREAUX  
21 RUE D'ALGÉRIE, **LYON 1**  
04 78 30 10 83 - LYON@ESPACES-ATYPIQUES.COM

**ESPACES ATYPIQUES BORDEAUX**

QUARTIER DES CHARTRONS  
9 RUE ANDRÉ DARBON - **33 300 BORDEAUX**  
06 09 58 05 91 - BORDEAUX@ESPACES-ATYPIQUES.COM



FACEBOOK.COM/ESPACES.ATYPIQUES



TWITTER.COM/ESPACEATYPIQUE



# ESPACES ATYPIQUES

FRANCE

IMMOBILIER CONTEMPORAIN